

بیزینس یک نفره

نویسنده:

کلايو مورتن

مترجم:

علی سعادت‌مند

www.ketab.ir

سرشناسه : مورتون، کلايو

Morton, Clive

عنوان و نام پديدآور : بيزنس يک نفره /نويسنده کلايو مورتن ؛ مترجم علي سعادتمند .

مشخصات نشر : مشهد: خط اول، ۱۳۹۹ .

مشخصات ظاهري : ۲۳۱ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۱۱۰۸-۱

وضعيت فهرست نويسي : فيبا

يادداشت : عنوان اصلي: A one person business : how to start a small business with little or no money when all you have is a spare bedroom, yourself and this book which will tell you all you need to know to strike out on your own, ۲۰۱۳.

موضوع غ: شرکت های یک نفره -- انگلستان

موضوع غ: One-person corporations -- Great Britain

موضوع غ: کسب و کار خرد -- مدیریت

موضوع غ: Small business -- Management

موضوع غ: شرکت های اقتصادی جديد -- انگلستان -- مدیریت

موضوع غ: New business enterprises -- Great Britain -- Management

شناسه افزوده ج: سعادتمند، علي، ۱۳۶۰- مترجم

رده بندي کنگره: HD۲۳۴۶

رده بندي ديويي: ۳۳۸۶۴۲-۹۶

شماره کتابشناسي ملي: ۱۳۹۳۱۸۲

وضعيت رکوردي: فيبا

نام کتاب: بيزنس يک نفره

نويسنده: کلايو مورتن

ترجمه: علي سعادتمند

ناشر: انتشارات خط اول

صفحه آرا و ويراستار: حامده حاجي ابراهيمي

قطع: رقعي

تعداد صفحه: ۲۳۱ صفحه

نوبت چاپ: اول / پاييز ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۱۱-۰۸-۱

بها: ۶۸۰۰۰۰ ريال

سخن مترجم

به نام یگانه ایزد منان، در عموم موارد اشخاصی که فاقد کار مانده‌اند و در جامعه به‌عنوان بیکار نامیده می‌شوند، می‌توانند با آگاهی از روش‌های فعالیت‌های فردی و شخص‌گرا و اتکا بر توانایی‌های شخصی و درونی خود، موجبات رفاه خود و بهبود شرایط اجتماع را فراهم آورند.

لذا بر آن شدم خارج از مسیر حرفه‌ای فعالیت کاری‌ام، با ترجمه کتاب بیزینس یک نفره نویسنده محترم کلایو مورتن که خلاصه‌وار به بررسی این نوع راهکارها می‌پردازد، زمینه راهنمایی را برای افراد دارای پتانسیل در سطح جامعه فراهم آورم. تا با شکوفایی این استعدادها موجبات شادی و خوشبختی شخصی و ارتقا سطح زندگی و رفاه اجتماعی با تلاش و بالفعل شدن پتانسیل این‌گونه افراد برای جامعه فراهم آید. پس سخن کوتاه می‌کنم و توجه شما را به خواندن این کتاب مفید جلب می‌کنم.

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۱۳
فصل اول: راه اندازی مشاغل خدماتی.....	۱۷
طرح کلی از مسائل مشترک از تجارت های فردی.....	۱۸
خدمات حرفه ای.....	۱۹
خدمات مدیریتی.....	۱۹
خدمات فردی.....	۲۰
تجارت مبتنی بر ارائه محصول.....	۲۰
فصل دوم: مزیت های خویش فرمایی.....	۲۳
کاربرد مهارت های فردی برای ارائه خدمات شخصی.....	۲۳
برنامه ریزی شغلی برای کاهش ریسک.....	۲۴
دریافت هزینه خدمات.....	۲۵
مزایای دیگر خویش فرمایی.....	۲۸
فصل سوم: درک شخصی و الهام بخشی.....	۲۹
رویارویی با عموم مردم.....	۳۰
فروش خدمات یا محصولات.....	۳۱
تعیین اهداف حقیقی.....	۳۲
خودباوری.....	۳۳
به اعداد و ارقام فکر کنید.....	۳۳
فصل چهارم: تعریف بازار.....	۳۵
تجارت تخصصی.....	۳۵
خدمات فردی.....	۳۹